

### БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ

Тематическое приложение

к ежедневной деловой газете РБК Среда, 26 апреля 2017 І № 074 (2571)

ИНСТРУМЕНТЫ: СМОГУТ ЛИ КОРПОРАТИВНЫЕ ОБЛИГАЦИИ СОСТАВИТЬ КОНКУРЕНЦИЮ БАНКОВСКИМ ВКЛАДАМ | КРЕДИТОВАНИЕ: МАЛОМУ БИЗНЕСУ ДАЮТ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЛУЧИТЬ ЗАЕМ НА АВТОМАТЕ



## КРЕДИТНЫЕ КАНИКУЛЫ

СТАТИСТИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ ПЕРВЫХ МЕСЯЦЕВ ГОДА ПО БАНКОВСКОМУ СЕКТОРУ ВЫГЛЯДЯТ ДОВОЛЬНО ПЕЧАЛЬНО. ОДНАКО ЭКСПЕРТЫ ОПТИМИСТИЧНЫ И ОЖИДАЮТ ПОСТЕПЕННОГО ВОЗРОЖДЕНИЯ РЫНКА КРЕДИТОВАНИЯ. ПРАВДА, ДАЛЕКО НЕ ВО ВСЕХ СЕГМЕНТАХ, ЗАТО ПО БОЛЕЕ ВЫГОДНЫМ ДЛЯ ЗАЕМЩИКОВ СТАВКАМ. ПЕТР РУШАЙЛО

огласно данным Банка России, за январь-февраль 2017 года основные показатели деятельности российских банков снизились: активы упали на 0,9%, кредиты экономике — на 1,6%, кредиты нефинансовым организациям — на 2,2%, кредиты физическим лицам — на 0,1%. При этом объем просроченной задолженности по корпоративному портфелю вырос на 3,9%, ее удельный вес увеличился с 6,3 до 6,7%, удельный вес просроченной задолженности по розничному портфелю вырос с 7,9 до 8,2%.

Напомним, что в прошлом году на рынке были противоположные тенденции. Так, по итогам 2016-го объем просроченной задолженности по корпоративному портфелю российских банков сократился на 8.9%. наблюдалось и снижение удельного веса просроченной задолженности физлиц — с 8,1 до 7,9%. При этом розничный кредитный портфель по итогам прошлого года вырос на 1,4%, а корпоративный, как и в этом году, сокращался — падение объема кредитов нефинансовым организациям составило 3,6%.

#### СЕЗОННЫЙ ФАКТОР

Эксперты объясняют спад кредитования в основном сезонными факторами. «К 1 января банки расчищают балансы, чтобы иметь на конец года хорошие цифры, а потом в январефеврале просроченная задолженность подскакивает. В том числе по чисто техническим причинам - люди на зимние каникулы уехали в отпуск. забыли заплатить. Если сгладить сезонные факторы, то, по нашим подсчетам, пиковые значения удельного веса просроченной задолженности были пройдены в первом-втором кварталах 2016 года», — полагает

главный аналитик Сбербанка Михаил Матовников.

Увеличение доли просрочки в январе-феврале носит сезонный характер и связано с традиционным снижением объемов кредитования в начале года, соглашается замначальника департамента розничных продуктов и процессов Газпромбанка Юлия Елсукова: «Новые кредиты не успевают замещать погашаемую задолженность в кредитном портфеле, в результате чего наблюдается рост доли старых плохих лолгов».

Помимо сезонного фактора мог сыграть свою роль и эффект «высокой базы» — в 2016 году многие банки смогли избавиться от значительного количества проблемных кредитов. «Большое влияние на снижение просроченной задолженности в 2016 году оказало досрочное погашение кредитов ОПК по госгарантиям на сумму 800 млрд руб., что позволило банкам, на балансе которых находились эти кредиты, часть которых могла быть просроченной, высвободить большой объем средств из резервов и улучшить показатели качества кредитных портфелей, — говорит старший финансовый аналитик Райффайзенбанка Денис Порывай. — В 2016 году прирост резервов на возможные потери составил всего 188 млрд руб. против 1,35 трлн руб. в 2015 году. Рост просрочки с начала этого года обусловлен все еще слабой ситуацией в экономике».

ТЕНДЕНЦИИ

Если посмотреть на статистику, то можно увидеть, что основную негативную динамику показали госбанки, говорит первый зампредседателя правления Росбанка Илья Поляков: «Также стоит учесть факт валютной переоценки. Укрепление рубля привело к снижению стоимости валютной части кредитного портфеля, тогда как основной объем просроченной задолженности приходится на рублевые кредиты. Мы полагаем, что этот показатель отражает текущие проблемы в банковском секторе, но говорить об vгрозе vстойчивости банковской системы в целом не приходится. Естественно, некоторые банки, имеющие концентрацию кредитного портфеля в проблемных секторах экономики, наиболее подвержены риску, в то время как положение крупных универсальных банков с дифференцированным портфелем весьма устойчиво».

Михаил Матовников также отмечает, что снижение корпоративного кредитного портфеля было отчасти вызвано тем, что для крупных российских эмитентов открылись западные рынки и они начали замещать кредиты заимствованиями в форме еврооблигаций. Действительно, начиная с осени прошлого года на Западе прошло сразу несколько крупных размещений российских эмитентов — таким образом средства привлекали, в частности, «Газпром», «Роснефть», АЛРОСА.

#### ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА

Большинство экспертов довольно оптимистичны, рассуждая о перспективах рынка кредитования. «По нашим ощущениям, основные риски, связанные с заемщиками, уже реализовались и существенных потрясений ожидать не стоит, — считает Илья Поляков. — К тому же основная часть просроченной задолженности приходится на секторы экономики, наиболее подверженные кризису, например строительство. Мы были к этому готовы, проводя достаточно выборочную политику кредитования».

При этом наблюдаемый рост доли просроченной задолженности в кредитных портфелях не приведет к ужесточению условий кредитования. Напротив, борьба за качественных заемщиков вынудит банки снижать процентные ставки.

Уже по результатам марта—апреля ситуация с кредитованием начнет выправляться, уверена Юлия Елсукова: «Никакого ужесточения условий кредитования и роста ставок не предвидится. Напротив, усилившаяся конкуренция за качественного заемщика подстегивает рынок к либерализации условий кредитования и снижению процентных ставок».

Пока рост розничного портфеля происходит за счет ипотечных кредитов, а потребительское кредитование падает, говорит Михаил Матовников. «Сейчас мы медленно, но верно приближаемся к тому, что потребительское кредитование будет восстанавливаться и объемы выдач сравняются с объемами погашений. Я не думаю, что это случится в ближайшие несколько месяцев, поскольку и май, и лето не самое благоприятное время для данного рынка. Но уже с осени, думаю, мы увидим положительную динамику портфеля необеспеченных розничных кредитов», - объясняет он. При этом, по словам эксперта, конкуренция на рынке очень серьезная. идет увеличение максимальных сроков кредитования, поэтому условия кредитования для розничных заемщиков будут улучшаться. Качество кредитов нового поколения неплохое, а это означает, что потенциал для данного улучшения существует.

Денис Порывай более осторожен. «Мы не ждем значительного улучшения макроэкономической ситуации или большого, более 7% год к году, прироста кредитования, которое привело бы к снижению удельного веса просроченной задолженности, — говорит он. — Также ожидаем небольшое увеличение стоимости риска в целом по системе и некоторое увеличение отчислений в резервы в 2017 году. Хотя сейчас кредитный риск заметно снизился, то есть новые плохие кредиты не появляются и нет угрозы для финансовой стабильности, однако некоторым банкам может потребоваться докапитализация, поскольку уровень старых плохих кредитов, которые еще не покрыты резервами, остается высоким, а собственная прибыльность не позволяет повысить достаточность капитала».

Ставки по продуктам розничного кредитования сейчас находятся на уровне ниже докризисного, отмечают в Росбанке. С учетом стабилизации и восстановления объемов выдач беззалоговых кредитов в 2016 году изменение процентных ставок было неотъемлемой частью корректировки условий продуктовой линейки в ответ на адаптацию к новым реалиям рынка, считают в банке. Снижение ставок в этот период — это не только реакция на изменение ключевых финансовых факторов для кредитной организации, но и дополнительная комму-

никация заемщику об улучшении экономической ситуации, что пришло время реализовать отложенный спрос на кредитные продукты.

Что касается корпоративного кредитного портфеля, то здесь перспективы не столь радужные. «Динамика кредитного портфеля отражает текущую ситуацию в экономике России. Компании не развивают активно инвестиционные программы в ожидании стабилизации восстановления и начала стабильного роста российской экономики», — говорит Илья Поляков. Кроме того, он отмечает, что в январе-феврале компании не слишком активно брали кредиты, поскольку ожидали понижения ключевой ставки Банка России и, соответственно, ставок по банковским кредитам. «Поэтому можно говорить об эффекте отложенного спроса, который должен реализоваться в ближайшие месяцы. Наши аналитики прогнозируют дальнейшее снижение ключевой ставки в течение 2017 года, а значит, и удешевление заемных средств и оживление экономики, что само по себе должно дать импульс к росту кредитного портфеля», — добавляет эксперт.

Денис Порывай считает, что уровень ключевой ставки не особо влияет на объемы рынка — гораздо большее значение имеет динамика цен на энергоносители. «В условиях восстановления цен на нефть с \$30 до 50 за баррель в 2016 году произошло некоторое увеличение спроса на рублевое кредитование, что обеспечило прирост корпоративного рублевого сегмента на 380 млрд руб., — говорит эксперт. — Валютное кредитование, напротив, сокращалось, что отражает реклассификацию ряда кредитов

финансовым институтам из корпоративного сегмента, а также процесс дедолларизации кредитного портфеля, происходящий в некоторых крупных банках. Спрос на кредитование со стороны качественных заемщиков остается низким из-за неопределенных условий как на внешнем, так и на внутреннем рынках. Уровень ключевой ставки в данном случае вторичен по сравнению с тем влиянием, которое оказывает конъюнктура на сырьевых рынках».

Михаил Матовников также отмечает, что рублевое кредитование продолжает уверенно расти, но с учетом падения валютного портфеля по итогам нынешнего года, возможно, будет даже зафиксировано снижение общего объема выданных предприятиям кредитов. При этом рост рынка будет поддерживаться за счет кредитования среднего и «не слишком крупного» бизнеса. «Крупнейшие корпорации будут все активнее привлекать средства на долговом рынке, преимущественно на Западе, где процентные ставки гораздо ниже, чем в России, — полагает он. — Малый бизнес у нас в основном представлен предприятиями сферы торговли и услуг, и ему сейчас не до кредитов и не до экспансии — падение доходов населения продолжается, на рынке превалирует сберегательная модель поведения потребителей, спрос на довольно низком уровне. А вот средние производственные предприятия, а также крупные, но недостаточно крупные, чтобы выпускать евробонды, выиграли от девальвации рубля и вполне могут начать активно наращивать обороты. Именно им в ближайшее время в первую очередь и будут необходимы кредиты на развитие».

#### ПОКАЗАТЕЛИ КРЕДИТНОЙ АКТИВНОСТИ РОССИЙСКОГО БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

Общий объем кредитов нефинансовым организациям, трлн руб.\*

Оощии ооъем кредитов нефинансовым организациям, трлн Общий объем кредитов физическим лицам, трлн руб.\*

 Средневзвешенные процентные ставки по рублевым кредитам физическим лицам на срок 1–3 года, % годовых

— Средневзвешенные процентные ставки по рублевым кредитам нефинансовым организациям на срок 1–3 года, % годовых

трлн руб. 30
40
35
25
30
25
20
15
10
01.2014
01.2015
01.2016
01.2017

#### РБК + «БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ» (18+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК» Является неотъемлемой частью

«Ежедневной деловой газеты РБК» № 074 (2571) от 26 апреля 2017 г. Распространяется в составе газеты

Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+ Партнер: ПАО «Промсвязьбанк».

Партнер: ПАІ Реклама Учредитель: 000 «БизнесПресс»
Издатель: 000 «БизнесПресс»
Директор ИД РБК: Ирина Митрофанова
Главный редактор партнерских проектов РБК+:

Шеф-редактор печатной версии РБК+: Юрий Львов Редактор РБК+ «Банковские услуги»: Петр Рушайло Выпускающий редактор: Андрей Уткин Дизайнер: Дмитрий Иванов Фоторедактор: Алена Кондюрина Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенк И.о. главного редактора газеты:

Игорь Игоревич Тросников Рекламная служба: (495) 363-11-11, доб. 1342

Источник: Банк России

Коммерческий директор издательства РБК: Анна Батыгина Директор по продажам РБК+: Евгения Карлина

Директор по производству: Надежда Фомина Адрес редакции: 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1

## УПУЩЕННАЯ ВЫГОДНОСТЬ

В РОССИИ ПРИНЯТ ЗАКОН, ОСВОБОЖДАЮЩИЙ ГРАЖДАН ОТ УПЛАТЫ ПОДОХОДНОГО НАЛОГА С КУПОННОГО ДОХОДА ПО КОРПОРАТИВНЫМ ОБЛИГАЦИЯМ. ОДНАКО БОЛЬШИНСТВО ГРАЖДАН О НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЯХ, ОТКРЫВАЮЩИХСЯ В СВЯЗИ С ЭТИМ, ПРОСТО НЕ ЗНАЮТ. **НАТАЛЬЯ НИКИТИНА** 



\*На основе значения индекса корпоративных облигаций сроком до погашения 1–3 года MICEXCBITR3Y Московской биржи.

\*\* На основе значения индекса государственных облигаций RGBITR Московской биржи.

Источник: Московская биржа, Банк России

од действие нового закона подпали российские рублевые облигации, эмитированные с 1 января 2017 года по 31 декабря 2020 года. Физические лица, приобретающие эти ценные бумаги, освобождаются от уплаты 13-процентного НДФЛ с купонного дохода. Облагаться налогом бонды будут только в том случае, если их купонная доходность превысит ключевую ставку Банка России, действующую на момент выплаты, более чем на пять процентных пунктов. То есть при нынешнем уровне ставки ЦБ речь идет о купонной доходности в 14,75% годовых и выше. Также владельцы ценных бумаг освобождаются от уплаты НДФЛ на дисконт при погашении облигаций. Таким образом, становится выгодным держать бонды до их полного погашения.

В настоящий момент на рынке обращаются облигации с купонной доходностью выше 14,75% годовых, однако их доля крайне невелика. Так, по данным Cbonds, сейчас таких бумаг имеется на сумму около 100 млрд руб. из 9,1 трлн руб. общего объема корпоративных облигаций в обращении. «Облигационный рынок исторически консервативен и находится под пристальным контролем регулятора. Облигации же с высокой доходностью в основном торгуются на внебиржевом рынке», — говорит президент Гильдии финансовых аналитиков и риск-менеджеров (ГИФА) Михаил Васильев.

У большинства российских корпоративных облигаций эффективная доходность к погашению составляет сейчас 9–12% годовых. Однако даже в этом случае бонды все-таки привлекательнее самого широко распространенного финансового инструмента — банковских депозитов. «Долговые ценные бумаги, как правило, более доходны, чем депозиты. Данное правило можно легко проверить на облигациях банков — ставки по ним выше доходности по вкладам в этих

же банках на 1–3%, даже с учетом выплаты налогов», — объясняет Михаил Васильев.

После вступления принятого закона в силу разница может увеличиться еще на 1,5–2 процентных пункта, считают эксперты. «Эффективная доходность бондов может существенно превышать доходность по вкладу. Так, покупая облигации группы компаний ПИК с офертой в августе 2018 года, инвестор может в итоге получить доходность выше 12% годовых», — приводит пример аналитик ГК «Финам» Богдан Зварич.

Вместе с тем банковским депозитам в России в части доходности пока похвастаться нечем. Недавно ЦБ отметил, что ставки по банковским рублевым депозитам физлиц достигли исторического минимума. Сейчас средние ставки по рублевым депозитам на срок от года до трех составляют, по данным ЦБ, 7,3% годовых. «Высокий уровень ликвидности в банковском секторе делает для банков невыгодным привлечение новых средств — не так много точек для их размещения. Поэтому банки будут и дальше снижать ставки по депозитам. Снижению ставок будут также способствовать действия ЦБ, который до конца года может опустить ключевую ставку до 8%, в результате чего ставки по вкладам потеряют в доходности еще порядка 2% годовых», — полагает Богдан Зварич.

Тем не менее банковские вклады имеют ряд плюсов, делающих этот инструмент привлекательным для широких слоев населения, прежде всего это доступность и простота в использовании, а также более низкий уровень рисков по сравнению с облигациями, отмечает руководитель блока «Казначейство» Альфа-банка Игорь Князев. «Облигации не застрахованы в системе гарантирования вкладов, — поясняет эксперт. — Кроме того, депозит в случае форс-мажора всегда можно снять, потеряв при этом только проценты. А корпоративные облига-

ции в этом случае продаются в рынок. При плохой рыночной конъюнктуре бумаги могут быть проданы с дисконтом; таким образом, инвестор теряет часть суммы первоначально вложенных средств. Как говорят, на рынке всегда борются страх и жадность. В случае корпоративных облигаций побеждает жадность, в случае депозита — страх».

Кроме того, привлекательность долговых бумаг корпоративных эмитентов снижает и ряд других факторов. В частности, то, что их приобретение требует открытия брокерского счета и выплату комиссий за покупку бумаг брокеру и бирже. Поэтому в России пока не следует ожидать существенного перетока из депозитов физических лиц в облигации, уверен завкафедрой факультета финансового и банковского дела РАНХиГС Константин Корищенко. «Государство предпринимает попытки улучшить ситуацию и укрепить доверие россиян к облигациям — в частности, с помощью выпуска «народных» ОФЗ, – поясняет он. — Однако пока интерес физлиц, имеющих небольщие объемы накоплений, к данному сегменту рынка минимален. И вряд ли налоговые льготы что-то изменят кардинально. При этом люди, уже знакомые с различными финансовыми рынками, предпочитают более рисковый, но и потенциально более доходный сегмент — рынок акций».

Низкая финансовая грамотность, а также консерватизм населения и его недоверие к подобным продуктам существенно сдержат вложения физлиц в облигации, полагает Богдан Зварич. «В результате, несмотря на снижение привлекательности вкладов, большинство людей предпочтут хранить свои деньги в банках, особенно с учетом страхования вкладов», — поясняет он.

Альтернатив депозитам крайне мало в связи со слабой степенью вовлеченности домохозяйств в сферу публичных финансов, считает Михаил Васильев: «В ближайшие годы доля банковских вкладов будет высока в связи с крайне медленным изменением предпочтений населения, несмотря на реализуемые программы финансовой грамотности. В банк гораздо проще зайти после работы, почти у каждого есть кредитная карта. А многие ли имеют открытые счета у брокера?»

Аналогичной точки зрения придерживаются и в Альфа-банке. «Фактор, который будет иметь негативное влияние на распространение корпоративных облигаций, — уровень финансовой грамотности населения, — говорит Игорь Князев. — Облигации эмитентов с высоким кредитным рейтингом имеют доходность не ниже депозита, однако российские консервативные инвесторы, которые в большей степени озабочены сохранностью своих сбережений, зачастую выбирают депозит как психологически более знакомый и привычный инструмент».

Инвестиционные компании более оптимистичны. «Облигации должны

составить конкуренцию вкладам, — уверен директор по работе с долговыми инструментами УК «Альфа-Капитал» Евгений Кочемазов. — Это в значительной степени зависит от того, насколько вкладчики будут осведомлены о наличии такой альтернативы. Даже консервативные решения на этом рынке могут показывать двузначную доходность — например, те же ПИФы рублевых облигаций, которые фиксируют существенные притоки средств за последний год».

При этом эксперты сходятся во мнении, что долговые ценные бумаги способны составить конкуренцию депозитам в первую очередь в сегменте состоятельных клиентов. «В связи с отменой НДФЛ на купонный доход корпоративные облигации могут заинтересовать владельцев крупных сумм, так как налоговые льготы дадут возможность рассматривать для вложений не только ОФЗ, но и корпоративные облигации госкомпаний, имеющие низкие риски», — прогнозирует Константин Корищенко.

Уровень конкуренции корпоративных бондов с банковскими депозитами в дальнейшем будет определяться доходностью данных инструментов, считает начальник Центра развития сберегательных, расчетных и комиссионных продуктов ОТП Банка Павел Нуждов. «Если корпоративные бонды будут предлагать клиентам более высокую доходность, то это может вызвать интерес у той части клиентов, которые готовы инвестировать средства в новые, более доходные инструменты. Если бонды будут приносить клиентам более высокую доходность по сравнению со срочными депозитами, то менеджеры банков смогут предлагать данные инструменты клиентам. Поскольку продукт новый и пока не массовый, скорее всего, он может быть интересен более состоятельным клиентам», — говорит он.

Получить доходность выше депозита и обеспечить при этом низкий уровень риска крупные инвесторы смогут через создание диверсифицированного портфеля, уверен Богдан Зварич. Для формирования такого портфеля можно привлечь инвестиционного консультанта — в случае если сумма велика, стоимость услуг консультанта относительно стоимости портфеля будет небольшой. «Доходность облигаций госкомпаний не так высока. как у некоторых других инструментов долгового рынка, однако их риски можно сравнить с государственными. В результате создания диверсифицированного портфеля можно получить доходность порядка 9%, что примерно на 2% выше, чем по банковскому вкладу. При этом риски такого портфеля будут сопоставимы с депозитом, несмотря на отсутствие страхования вложений», — считает он.

Эксперты также отмечают, что консервативным инвесторам лучше выбирать выпуски облигаций с дальними сроками погашения. В таком случае они получат хорошую доходность и в то же время смогут довольно долго не пересматривать портфель.

# «ТЕХНОЛОГИИ НЕ СПРАШИВАЮТ РАЗРЕШЕНИЯ»

СЕГОДНЯ ОПЛАТА ОНЛАЙН, БЕСКОНТАКТНЫЕ ПЛАТЕЖИ, МГНОВЕННЫЙ ПЕРЕВОД ДЕНЕГ СТАЛИ ПРИВЫЧНЫМИ УСЛУГАМИ ДЛЯ РОЗНИЧНЫХ БАНКОВСКИХ КЛИЕНТОВ. В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ ТЕХНОЛОГИЧНЫЕ РЕШЕНИЯ, СУДЯ ПО ВСЕМУ, НАЙДУТ СПРОС И У ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ. КАК БУДУТ РАБОТАТЬ ТАКИЕ СИСТЕМЫ И ЧЕМ ОНИ ОТЛИЧАЮТСЯ ОТ АНАЛОГИЧНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ ДЛЯ ФИЗЛИЦ, В ИНТЕРВЬЮ РБК+ РАССКАЗАЛ РУКОВОДИТЕЛЬ БЛОКА «СРЕДНИЙ И МАЛЫЙ БИЗНЕС», СТАРШИЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ПРОМСВЯЗЬБАНКА **АЛЕКСАНДР ЧЕРНОЩЕКИН** 



#### — Малый бизнес теперь может в вашем банке кредитоваться онлайн. Как это работает?

— Все очень просто, как в песне: нажми на кнопку — получишь результат. После чего заявка практически мгновенно обрабатывается автоматически, и клиент сразу получает деньги на счет. Это первый на рынке опыт, когда предприниматель, не предоставляя никаких документов, может получить средства, просто нажав одну кнопку в интернет-банке. И больше никаких действий от него не требуется.

#### деиствии от него не треоуется. — Даже имя вводить не надо?

— Имя его мы знаем — это должен быть клиент нашего банка, который у нас обслуживается, у которого есть расчетный счет. И он должен соответствовать критериям малого предприятия — такие клиенты уже увидели в своих системах интернет-банкинга специальную кнопку «Получить кредит». Бизнесмен нажимает ее, соглашается с условиями и получает деньги на счет, не предоставляя документов.

## — А что происходит в случае, если он закрывает расчетный счет в вашем банке и переходит в другой банк?

— Обслуживание именно в Промсвязьбанке, наличие у нас расчетного счета, процентная ставка по кредиту и т.д. — все это прописано в условиях электронного договора, которые клиент должен принять, чтобы получить деньги.

## — Зачем понадобилось внедрение новой системы?

Это требование времени. Посмотрите, что происходит во всех сферах

бизнеса. Каналы дистрибуции схлопываются: если раньше был федеральный поставщик, региональный дистрибьютор, местный магазин, то теперь люди просто заказывают товар у глобального поставщика напрямую через интернет. Банковский сектор тоже к этому придет. И для нас это огромный потенциал развития: если раньше у тебя доступ к клиентам был ограничен сетью отделений, то сейчас благодаря технологиям спектр расширяется.

Второй аспект — чисто экономический. Рассмотрение заявки на кредит — это трудозатраты сотрудников, причем они мало меняются, если сумма кредита, условно, растет с 5 млн до 25 млн руб. Но эти затраты банк должен включить в стоимость кредита, что для кредитов на небольшие суммы может приводить к их существенному удорожанию. В этом случае автоматизация процесса снижает издержки, сокращает стоимость кредита, позволят наращивать клиентскую базу.

И третье — само решение о получении кредита для клиента тоже связано с некоторыми барьерами. Клиент думает, что нужно прийти в банк, поговорить, потом собрать документы, потом отнести их, получить замечания, представить недостающие документы, все это перерастает в длительный процесс... На каждом из этих шагов теряется часть клиентской базы, тех людей, которые могли бы взять кредит. А в случае с онлайн-кредитованием подход банка к клиенту сводится, условно говоря, к основному принципу: освободи голову для бизнеса.

# — Если думать только об издержках, следовало бы, как говорится, разбрасывать деньги с вертолета. Каковы риски онлайн-кредитования малого бизнеса?

— В последние годы объем информации, который существует о клиенте, растет в геометрической прогрессии. Есть его кредитная история, отчетность, попадающая в базу СПАРК, налоговые органы, информация об участии в тендерах, торгах, данные, которые можно почерпнуть из социальных сетей, и т.д. — всего не перечислишь. Банки собирают, накапливают эти данные. И те, кто умеет это делать эффективно, могут качественно моделировать поведение клиентов, оценивать риски — что в том числе дает им конкурентное преимущество. – Это очень похоже на скоринговые

### — это очень похоже на скоринговые системы кредитования физлиц. Есть ли разница в случае с малым бизнесом?

- Есть, и довольно существенная. Когда ты предсказываешь поведение

заемщика — физического лица, то, по сути, анализируешь его доходы, стабильность его заработной платы, стабильность работы и желание исполнить обязательства. Плюс то, не наберет ли он вдруг других обязательств, а потом ему не хватит средств расплатиться со всеми. Что же касается юридического лица, даже если это индивидуальный предприниматель, тут все сложнее. Потому что у бизнеса много иных факторов риска возникает: поставят ли ему продукцию контрагенты, заплатят ли ему дебиторы, угадает ли он с выбором продукции. Соответственно, модель расширяется с точки зрения количества переменных, становится сложнее. Поэтому нужно и больше данных для анализа заемщика, для предсказания его платежеспособности.

# — А какие общие критерии одобрения таких кредитов? Требования к оборотам, выручке, долговой нагрузке...

— Есть модель, которая была верифицирована, в том числе нашими специалистами в области риск-менеджмента. Там есть, в частности, требования по оборотам, по тому, как меняются эти обороты, по тому, как долго клиент обслуживается в банке, насколько у него стабильна деятельность. Плюс эти данные обогащены, как я уже говорил, различными иными данными из открытых источников.

# — Но все же есть какие-то планки? Берем малое предприятие, оборот миллион рублей в месяц — вы же не дадите ему сто миллионов...

Мы сейчас запустили программу в режиме, предусматривающую сумму кредитования где-то до миллиона рублей, — посмотреть, насколько это будет интересно клиентам, каковы будут показатели возвратности ссуд. Если программа окажется успешной, мы будем поднимать планку по максимальной сумме кредита. Но в любом случае она рассчитана на индивидуальных предпринимателей, на малый бизнес. Это в первую очередь торговля, сфера услуг, кафе, небольшие производства, то есть те компании, которые нуждаются в небольших кредитах на пополнение оборотных средств. Потому что если сумма кредита 10-15 млн руб., то требуется более внимательный анализ, в том числе с точки зрения отсечения мошеннических схем. И цена неправильной оценки становится гораздо выше. В целом мы рассчитываем, что облегчение доступа к кредитным ресурсам позволит нашим клиентам более успешно вести свой основной бизнес. Это наша основная цель быть полезными и удобными.



АЛГИРДАС ШАКМАНАС, ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ПРОМСВЯЗЬБАНКА, РУКОВОДИТЕЛЬ БЛОКА «ЦИФРОВОЙ БИЗНЕС»

Банковский сектор — как российский, так и мировой — стремительно переходит в виртуальное пространство. Спрос на IT-специалистов в банковской сфере заметно вырос, службы персонала кредитных организаций при реализации проектов, связанных с расширением продаж, в основном конкурируют не за сейлз-менеджеров, как раньше, а за IT-специалистов. Складывается впечатление, что тем, кто хочет стать банкиром, следует учиться на программиста, а не на экономиста.

Все это связано в том числе с технологиями Big Data, которые позволяют решать задачи в разных сферах бизнеса. Что касается банковской отрасли, то это в первую очередь возможность максимально точно оценить платежеспособность клиента, причем в автоматическом режиме.

В связи с этим уже два-три года идут разговоры, что время банков как лишних посредников уходит; по крайней мере, в сфере розничного кредитования их место займут проекты р2р, а лидерами рынка станут компании, наиболее эффективно умеющие работать с Big Data, — типа «Яндекса» или Google.

Определенный резон в этом, безусловно, есть. Понятно, что банки, не освоившие новые технологии, не выдержат конкуренции и уйдут с рынка. А часть рынка достанется условно «чистым айтишникам».

Однако этот процесс имеет свои пределы. И вот почему

Во-первых, когда рынок «внебанковского банкинга» достигнет достаточно больших размеров, он будет зарегулирован в целях безопасности — чтобы избежать проблем с устойчивостью финансовой системы в целом, сохранностью сбережений граждан. А это означает, что крупной интернет-компании придется превращаться в банк со всеми вытекающими регуляторными издержками. Для большинства подобных компаний это может быть непростым вызовом. Ситуация сейчас такова, что у многих ведущих банков есть качественная экспертиза в работе с финансовыми большими данными, а у интернет-компаний пока нет сопоставимого с банковским опыта в части управления средствами клиентов. Из этого следует второй момент: банки, помимо кредитных рисков, умеют также работать с рисками ликвидности и процентными рисками, трансформировать короткие деньги в длинные, дешевые — в дорогие, сглаживать неровности поведения рынка. Эта функция банковского баланса очень важна, без нее невозможно устойчивое развитие экономики. Правильным будет сказать, что банкинг

Правильным будет сказать, что банкинг никуда не денется, но просто трансформируется в иную цифровую модель, обретет новые технологические возможности, например, за счет развития мобильных платежных сервисов (таких как Android Pay, Apple Pay, Samsung Pay), к широкому внедрению которых мы уже готовы. Со временем бесконтактные платежи полностью изменят отношение к классическому банковскому инструменту — пластиковым карточкам, а банки станут полноценными онлайн-компаниями